

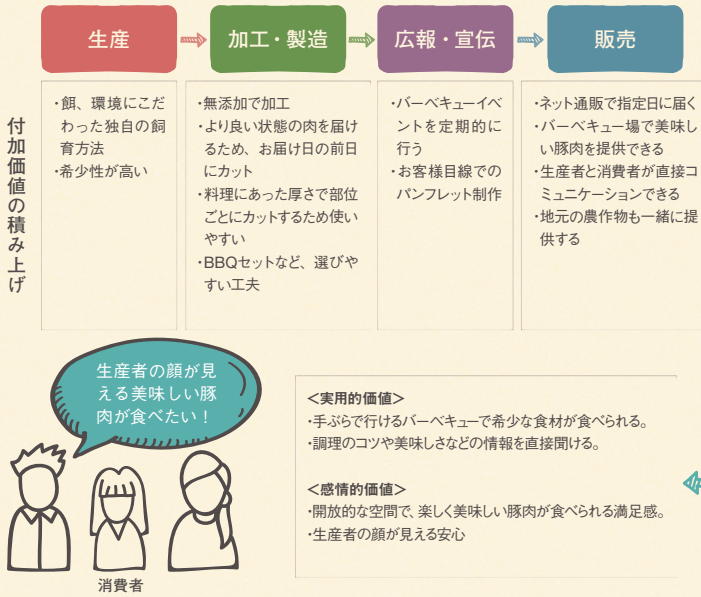
ビジネスシステム事例

STEP 5

ビジネスシステムを考える

Plan

ビジネスシステムとは、最終顧客まで商品・サービスを届ける仕組みを構築すること。とはいえ、ビジネスモデルのもとに、単純に商品が届くまでのフローをただ書き起こせばいいのではない。重要なのは、それぞれのフローにおいて「提供できる価値」をいかに付けられるかということ。生産なら「希少性の高い商品である」、販売なら「地元の生産物も一緒に提供する」など、各フローの下に「価値」をできるだけ多く、具体的に書き出していこう。それらの「価値」が顧客に届くまでに積み重なっていくことで、最終的に大きな付加価値が生まれることになる。



STEP 8

是正する Act



検証の結果、洗い出された問題を解決、改良していく。重要なのは、なにかから解決していくべきか優先順位を決めること。資金や時間に余裕があれば別だが、多くの場合、一度に複数の作戦を実行するのは困難。その都度、もっとも効果的な手段は何なのかを判断して是正していこう。

例：「商品のサイズと価格を刷新する」「販売ルートを変更する」

STEP 7

検証する Check



実行に移した結果がどうだったかを、ビジネスマンの視点で冷静に判断、分析、検証する。この時、生産者だけで解決しようとせず、消費者からの評価やプランナーなどのプロフェッショナルの意見に耳を傾けるのがベター。数値などのデータをもとにした分析はもちろん、雑談レベルでも的確に検証し、解決のための意見を提言してくれるはずだ。

例：「目標売り上げと実績の比較」「消費者アンケートの分析」

STEP 6

実行する Do



綿密に練った計画（ビジネスモデル・ビジネスシステム）のもと、いよいよ商品化、販売など実行に移す段階。「商品を作ってから売り方を考える」という生産者の6次産業化にありがちな失敗も、これまでのステップを確実にクリアしていれば心配ないだろう。事業に関わるすべての人との連携を密にしながら、確実にかたちにしていこう。

例：「新しい流通網をスタート」

Point!

農林水産省の支援を活用しよう

農林水産省では、計画策定や販路開拓・ブランディング等のアドバイスが必要な方に対し、「6次産業化プランナー」を個別に無料で派遣する取り組みを支援。また、「6次産業化・地産地消法」に基づく総合事業計画の認定を行っており、商品開発や販路開拓、加工・販売施設の整備等の取組を支援している。詳しくは農林水産省のHPへ。

PDCA

事業活動における、Plan（計画）→ Do（実行）→ Check（評価）→ Act（改善）のこと。PDCAの一連のフローを繰り返したり、ふと立ち返ってみたりすることで、6次産業化事業はより成功へと近づいていくはずだ。